

## INTRODUCCIÓN

Reinhard Liehr

Los trabajos reunidos en este volumen, que son fruto de investigaciones recientes, intentan analizar los problemas que tuvieron que enfrentar las distintas sociedades latinoamericanas cuando empezaron a formar sus economías nacionales en las tres primeras décadas después de la independencia. Al mismo tiempo también se esclarece el papel que jugaron los intereses económicos de los diferentes países europeos en este proceso emancipador. Así, el volumen pretende contribuir al análisis comparativo del desarrollo económico latinoamericano en la primera mitad del siglo XIX. Este libro es el resultado de un simposio celebrado en septiembre de 1983 en Berlín en conmemoración del bicentenario del nacimiento de Simón Bolívar. Por esta razón estudia, además de los grandes países hispanoamericanos México y Argentina, sobre todo los países bolivarianos Colombia, Venezuela, Perú y Bolivia. No fue considerada la economía brasileña, porque su desarrollo fue distinto y, en cierta manera, más continuo.

### I. LOS PROBLEMAS

En la mayor parte de los países latinoamericanos, con excepción del Brasil, las Guerras de la Independencia afectaron a los centros de producción agrícola y ganadera, diezmaron el ganado existente, acabaron con los productos agrarios almacenados y destruyeron construcciones, máquinas y haberes de la producción minera y manufacturera. Los edificios de numerosas haciendas quedaron desmantelados y los socavones de muchas minas de plata derrumbados e inundados. A la falta de la mano de obra, reducida por las guerras, se sumaba una apremiante escasez de capitales, consecuencia de las disminuidas posibilidades de inversión. Además, la administración colonial española había vaciado los mercados de capitales con medidas para la consolidación de vales reales y una multitud de empréstitos. La huida de capitales, proceso paralelo a la emigración voluntaria y forzada de muchos empresarios españoles, agudizó la desca-

pitalización. Los nuevos gobiernos, dependientes en sus finanzas de las aduanas marítimas, tenían presupuestos deficitarios y, por lo tanto, eran políticamente inestables y poco competentes. Tal inestabilidad política obstaculizaba en gran medida la actividad económica y comercial. Los gobiernos deficitarios por de pronto no podían reducir los elevados costos de transporte, originados, sobre todo, por las condiciones geográficas. Tampoco estaban en condiciones de abolir de un golpe las leyes e instituciones coloniales que frenaban una libre economía de mercado. Tal era el caso de las instituciones de la mano muerta que no permitían un libre mercado de la tierra, pero también de la legislación hereditaria, minera y comercial. Otra barrera para el desarrollo económico la constituían las estructuras sociales coloniales de los nuevos estados que tenían población predominantemente agraria. Sólo a partir de los años 1850 cuando lograron integrarse más al mercado mundial, se dieron en los países latinoamericanos mayores impulsos de modernización hacia formas de producción más pronunciadamente capitalistas.

La emancipación económica de las colonias latinoamericanas frente a España y Portugal se adelantó un par de décadas a la emancipación política. Gracias sobre todo al “comercio neutral” después de 1797, mercancías británicas, norteamericanas, francesas, alemanas e italianas, transportadas en barcos bajo bandera neutral, tuvieron acceso directo, por lo menos por algunos años, a los mercados latinoamericanos. Cuando los estados libres de América Latina, en compensación del reconocimiento político de su independencia, abrieron sus puertos al comercio exterior, fue Gran Bretaña la que pudo sacar, en un comienzo, el mayor provecho del mismo, debido a su hegemonía industrial y su dominio marítimo. Después de la expulsión y emigración de negociantes españoles empezaron a llegar a Latinoamérica los primeros comerciantes británicos, afanosos por establecerse en los puertos y en las capitales del interior. Pronto les siguieron también comerciantes norteamericanos, franceses, alemanes e italianos. Desde entonces el circuito comercial entre la Europa Occidental y la América Latina se fue desarrollando totalmente al margen de la Península Ibérica. Los extranjeros se esforzaron por fomentar en la América Latina gobiernos liberales que, a diferencia de los conservadores de orientación centralista y proteccionista, propulsaban una política del *free trade*. La política económica liberal generalmente tendía a frenar o a destruir los rudimentarios intentos de una industrialización autóctona, ya que una política proteccionista y de industrialización perjudicaba el comercio de importación y los intereses de los comerciantes extranjeros. Los estados europeos en proceso de industrialización, sobre todo Gran

Bretaña, procuraban por un lado abrir nuevos mercados en ultramar para colocar los excedentes de su producción, en especial los de su industria textil, y por el otro, importar materias primas y productos alimenticios. Por último, las Guerras Napoleónicas, el bloqueo continental y, a partir de 1815, las barreras proteccionistas redujeron la capacidad de absorción de los mercados europeos, por ejemplo del francés. Los empréstitos exteriores de comerciantes banqueros londinenses contribuyeron a equilibrar los presupuestos estatales deficitarios. El efecto que tuvieron los intereses económicos europeos sobre las economías de exportación y las economías del interior de los estados independientes de la América Latina, es un punto que hasta la fecha apenas ha sido esclarecido.

La discusión de las ciencias sociales ha sido influenciada durante los últimos 20 años en gran medida por las teorías de la dependencia. Estas, sin embargo, han sido rechazadas por muchos historiadores que han reflexionado sobre ellas en sus investigaciones. Varios historiadores han preferido el marco teórico del *informal imperialism* y otros el de la modernización para interpretar sus resultados sobre temas referentes a períodos posteriores a la independencia. Parece que para la primera mitad del siglo XIX, como fase decisiva del desarrollo nacional de los diferentes países latinoamericanos, la problemática del concepto teórico apropiado para la interpretación histórica todavía no ha sido aclarada a satisfacción. El presente volumen, por consiguiente, se propone indagar los problemas del proceso de la formación de las economías nacionales de los estados latinoamericanos más importantes de aquella época. Se pondrá especial énfasis en los siguientes aspectos: los sectores económicos orientados a la exportación, particularmente la minería, la agricultura y el comercio; los mercados de los factores de producción: el de la mano de obra, el de la tierra y el de capitales, así como la política estatal referente a los mercados de factores fuera de su interés fiscal. Basado en estas exposiciones el volumen destacará los intereses económicos de los diferentes estados europeos en América Latina, dedicando atención a los intereses sectoriales en Europa, como los de las casas comerciales y los de la industria textil. Partiendo de estos análisis, se planteará la pregunta en qué medida la apertura mercantil afectó tanto a las economías de exportación como a los mercados internos, y hasta qué punto el comercio exterior benefició o perjudicó a largo plazo las industrias tradicionales y modernas de los diferentes países latinoamericanos. Otra pregunta que también surge es, hasta qué grado las economías regionales de cada país lograron formar ya una economía nacional en las tres primeras décadas de su historia postcolonial.

## II. LOS ESTUDIOS

Para *México*, país cuya historia económica ha sido mejor investigada, John Coatsworth reconstruye el producto interno bruto entre 1800 y 1860, llegando a la conclusión que en este período decreció lentamente en un total de 5%. Confrontando el descenso del PIB con el crecimiento de la población, es decir tomando la cifra *per capita*, llega a casi el 30%. Este descenso de la productividad en la más fuerte economía latinoamericana contrastaba en medida creciente con el despegue de las naciones del Atlántico Norte que se encontraban en proceso de industrialización. El descenso del PIB debilitó la política económica modernizadora tanto de los conservadores como de los liberales. El gobierno central bastante debilitado no podía mantener la soberanía sobre todos los territorios periféricos frente a la agresiva competencia internacional ni guardar la paz en los conflictos sociales y políticos internos. El sector económico más perjudicado durante y después de la Guerra de la Independencia fue la ganadería. Mientras la agricultura, la minería y la industria manufacturera mantenían más o menos constante su parte en el PIB, los gastos públicos y el comercio exterior aumentaron ligeramente su parte respectiva y su importancia económica después de la independencia.

En el comercio exterior, como destaca también Walther Bernecker, las importaciones mexicanas desde España cesaron y las casas comerciales españolas desaparecieron siendo sustituidas por casas inglesas, francesas y alemanas. Gracias a la protección de sus representantes diplomáticos, las casas comerciales extranjeras gozaban ventajas similares a las de las españolas en la época colonial por ellas sustituidas. Estas casas extranjeras importaban mercancías que provenían primordialmente de Gran Bretaña, seguidas por las de los Estados Unidos, Francia y las ciudades hanseáticas.

Tanto Walther Bernecker como Guy Thomson hacen hincapié en que, en las tres primeras décadas del México independiente, los mercados regionales de mercancías del siglo XVIII decayeron, fraccionándose en economías todavía más pequeñas. Este fraccionamiento de los mercados regionales fue la consecuencia del descenso en la producción de plata, principal artículo de exportación, del descenso en el producto interno bruto *per capita*, de la sobrevaluación del peso mexicano como medio circulante, de la "anarquía" política y de la inseguridad general así como de los altos costos de transporte. Fue también la consecuencia de instituciones "semi-feudales" como, entre otras, las eclesiásticas que obstaculizaban el desarrollo de los mercados de los factores de producción: el de los capitales, el

de la tierra y el de la mano de obra. Dichas instituciones también frenaban la formación de un espíritu empresarial capitalista, que fue tan importante entre los extranjeros, especialmente los anglosajones. Por lo tanto, en esta época todavía no existía en México un mercado nacional.

El fraccionamiento de los mercados regionales de la época colonial fue también consecuencia de la apertura mercantil hacia la economía atlántica a partir del “comercio libre” y del “comercio neutral”. En México se profundizó la división entre un norte minero, ganadero y agricultor, con industrias tradicionales y modernas, y el centro del país. Así también cobró importancia el nuevo puerto de Tampico, mientras que el centro y el sur del país cayeron en una depresión que duró hasta la construcción de los ferrocarriles. En este proceso la capital de México perdió, en cierta manera, su función como centro económico nacional. Muchas de las industrias modernas fundadas en el sureste del altiplano central en los años 1830 y 1840, especialmente las fábricas de la industria textil poblana, fracasaron después de algunos decenios, porque no podían competir con las importaciones europeas. Sobrevivieron tan sólo las fábricas pertenecientes a las grandes casas comerciales que las habilitaban con créditos y materias primas y les abrieron los mercados de consumo. La industrialización siguió dependiendo en gran parte del capital mercantil y del sector externo. Las pocas fases de proteccionismo efectivo que favorecían las nuevas industrias eran las de las guerras y de las tensiones internacionales en el Atlántico Norte. Por el otro lado, las importaciones no dañaban a las industrias tradicionales que seguían produciendo más baratos artículos básicos para el consumo de las masas de la población dentro de mercados locales y regionales.

En el *Río de la Plata*, al igual que en México, la apertura mercantil comenzó con el “comercio libre” dentro del Imperio Español, seguido por el “comercio neutral” durante las Guerras Napoleónicas así como la política librecambista de los gobiernos de Rivadavia y Rosas después de la independencia. Rosas, sin embargo, intentó proteger con las tarifas proteccionistas muy limitadas de diciembre de 1835 las artesanías e industrias de Buenos Aires y de las provincias del Interior. La integración del Río de la Plata en la división internacional del trabajo significó importaciones de textiles y otros artículos manufacturados, en primer lugar de la Gran Bretaña, y la exportación de pieles crudas y carne salada. El impacto de la apertura mercantil en el Río de la Plata fue diferente, como destacan Tulio Halperin Donghi y John Lynch, geográfica y socialmente en Buenos Aires, en el Litoral y en el Interior. Buenos Aires perdió por la apertura en primer lugar la intermediación de las importaciones ultrama-

rinas para el Alto Perú. Comerciantes extranjeros, sobre todo ingleses, sustituyeron a las antiguas casas comerciales españolas en la dominación del comercio exterior. Al mismo tiempo, el impacto avasallador de las importaciones fue mucho más efectivo en Buenos Aires que en el Litoral, y en el Litoral todavía más fuerte que en el Interior. Por el otro lado, la apertura mercantil llevó a la expansión del latifundismo en forma de estancias de ganadería vacuna, y luego lanar, que destinaban sus productos a la economía atlántica. Esto sucedió primero en el Litoral y también, aunque en menor medida, en el Interior. Mientras los comerciantes extranjeros dominaban el comercio exterior de Buenos Aires y su *hinterland*, las élites de la metrópoli, del Litoral y del Interior como estancieros lograron reservar para sí la producción primaria para la exportación por ser la actividad más lucrativa. En el Interior, la producción tradicional de tejidos de lana decaía, aunque muy lentamente. Muchos de los antiguos comerciantes y empresarios locales del Interior se retiraban del comercio invirtiendo sus capitales con ganancias mayores en estancias con tierras de pasto y ganado, y también en saladeros. Frente a las ventajas evidentes ofrecidas al Río de la Plata por la división internacional del trabajo, las teorías de la dependencia les resultan tanto a Tulio Halperin Donghi como a John Lynch demasiado simplistas. Un arma imperialista como el bloqueo del puerto principal, por ejemplo el de Buenos Aires en 1845, afectó gravemente al comercio extranjero, en primer lugar al predominio comercial inglés, favoreciendo a los comerciantes de otras naciones. Para Colombia Germán Colmenares estudia las poblaciones nuevas en el valle del Cauca en la antigua gobernación de Popayán. Estas surgieron en las tierras de haciendas y trapiches que se fragmentaron, dándose en forma de arriendo y de colonato. Los antiguos latifundios perdieron parte de su mercado de consumo por la contracción de la conjuntura de la minería de oro en el valle del Cauca y el Chocó desde finales del siglo XVIII, contracción reforzada todavía por los efectos de la Guerra de la Independencia y las guerras civiles posteriores hasta la de 1860-63. Las guerras civiles reflejaron la contracción de la conjuntura minera en que la sociedad esclavista de las ciudades y pueblos de españoles iba a perder la supremacía frente a las poblaciones nuevas de ex esclavos, mulatos y mestizos. Colombia encontró una mayor estabilidad social y política sólo después de la integración de nuevos productos agrarios, primero del tabaco y después del café, con nuevas economías exportadoras regionales en el mercado atlántico.

Frank Safford investiga los intentos colombianos de desarrollar los mercados internos frente al comercio exterior. En los años 1820, gran parte de

los proyectos eufóricos que intentaban modernizar las industrias y las redes de transporte, fracasaron. Las medidas proteccionistas tuvieron éxito tan sólo en el lapso breve entre 1831-33, pero no conformaron una política continua y efectiva. A partir de la mitad de los años 1840, cuando comenzaron a crecer las exportaciones de productos agrarios, muchos representantes de la élite colombiana, incluso empresarios industriales, estaban convencidos de las doctrinas del liberalismo librecambista. No confiaban en el futuro de la industria textil tradicional autóctona sino más bien en las ventajas de la división internacional del trabajo que parecía demostrar la validez de los conceptos de la economía política liberal. Para ellos el destino de Colombia era exportar productos agrarios e importar artículos manufacturados.

*Venezuela*, gobernada desde Caracas, es descrita por Miquel Izard como una economía predominantemente agroexportadora que no producía metales preciosos, similar al Río de la Plata. Exportaba productos agrarios, en primer lugar cacao, café, algodón, añil, cueros, tabaco, melaza y azúcar. Las exportaciones se realizaban sobre todo por contrabando por vía de las islas holandesas, francesas e inglesas del Mar Caribe. Venezuela importaba de Europa y de Estados Unidos productos manufacturados en detrimento de las manufacturas tradicionales del país. Las crecientes tarifas aduaneras sobre los bienes importados reforzaron su evasión a través del contrabando. Después de 1830, la élite agropecuaria, compuesta de grandes propietarios de tierra en el norte y en los Llanos e involucrada en el sector agroexportador y en la importación de bienes de consumo, dominaba el gobierno y el aparato estatal. A través del control del poder político quería obtener el mayor beneficio posible para su grupo, pero, por otro lado, no estaba dispuesta a pagar las contribuciones necesarias al fisco. Aprovechando las ventajas de la división internacional del trabajo y de un Estado débil, el interés de la élite en una política proteccionista era mínimo, ya que ella misma podía recurrir al contrabando sin gran riesgo.

Al igual que en México y en Colombia en las tres primeras décadas republicanas *del Perú* se profundizó, como subraya Manuel Burga, la división en economías regionales diferentes. Mientras las economías de la costa y del sur decaían, la economía de la sierra central vivió una dinámica contrapuesta. Esta dinámica fue caracterizada por la continuación del auge de la minería de plata de las últimas décadas coloniales y por el surgimiento de un nuevo y agresivo grupo de terratenientes con grandes haciendas en la sierra que producían ganados y granos tanto para la minería de la región como para la cercana capital de Lima. Gracias al auge económico de la

sierra central, los ingresos brutos del gobierno republicano no decrecían tanto, como destaca Nils Jacobsen, comparándolos con los últimos años de la época colonial. La tendencia liberal de la élite política criolla de bajar la carga fiscal propia y de extender incontroladamente los egresos del Estado central originó presupuestos deficitarios. A pesar de esto, los gobiernos peruanos intentaron entablar en las tres primeras décadas republicanas una política enonómica que, pese a la necesidad de exigencias fiscales, tenía el propósito de fomentar la producción de materias primas. La política arancelaria debía proteger, por ejemplo, por medio de la prohibición de la importación de artículos producidos en el país, la propia industria textil tradicional. La política económica del gobierno quería fomentar no sólo la producción de materias primas y el comercio interior, sino también el comercio exterior. De esta manera los gobiernos peruanos comenzaron a desarrollar la economía del territorio nacional aún en la época anterior a la bonanza del guano.

*Bolivia*, en cambio, sufría desde la independencia una contracción tan fuerte de su economía que llevó, como resume León Bieber, al país al aislamiento internacional. Hasta la Guerra del Pacífico, la producción de plata, principal producto de exportación, iba en descenso. Las minas decaían al no recibir, salvo excepciones, capitales extranjeros. En las antiguas ciudades mineras como Potosí y Oruro la población iba disminuyendo. La élite minero-mercantil retiró sus capitales de la minería invirtiéndolos en la adquisición tanto de tierras como de bonos de la deuda pública interior. Los egresos del Estado boliviano, que en gran parte eran consumidos por los sueldos militares y administrativos, lo que también beneficiaba a la élite política, se financiaban con ingresos estatales que provenían casi por la mitad del tributo indígena. Los intentos de Bolívar y Sucre para modernizar la economía y la sociedad boliviana fracasaron. La única medida modernizadora eficaz entre 1825 y 1850 fue la expropiación y privatización de bienes eclesiásticos en favor de la élite terrateniente. Al mismo tiempo, las industrias tradicionales y el artesanado fueron favorecidos por los efectos proteccionistas que tuvieron los altos costos de transporte y de la creciente circulación de la moneda devaluada o feble en el país.

Las colonias hispanoamericanas se abrieron, como describe Jacques Barbier, al mercado internacional y a los intereses económicos de los países del Atlántico Norte en tres fases del sistema de *comercio* bajo bandera *neutral* (1797-99, 1801-02 y 1804-08). Este sistema era la continuación del anterior "comercio libre" del Imperio Español, pero bajo condiciones de guerra. El impacto del "comercio neutral" fue más político que econó-



mico, porque, como fue concebido como medida política por el gobierno de Madrid, con intereses fiscales, colonialistas y antihispanoamericanos, contribuyó al creciente sentimiento pro-independentista de las élites criollas. Barbier llega a la conclusión que en la tercera fase de 1804-08 la apertura mercantil fue mayor en el Perú y en Nueva Granada y casi nula en Venezuela.

En la formación de las economías nacionales un primer paso indispensable fue independizar las economías coloniales. Pero dentro del mercado mundial, el *comercio exterior* de las economías latinoamericanas, así resume William Glade, fue determinado en primer lugar por la fuerza y la configuración de la demanda en Europa y, aunque en menor grado, en los Estados Unidos. La segunda determinante del comercio exterior fue la tierra o el suelo como factor de producción del que dependían los recursos naturales que eran diferentes en los países y las regiones del continente. Los otros factores de producción (capitales y mano de obra) influían sólo de manera insignificante, sea en la agricultura, sea en la minería. La política comercial y la inseguridad política tampoco podían influir en gran escala los flujos del comercio exterior. La política mercantil tanto de los liberales como de los conservadores de fomentar el desarrollo económico de sus países fue insuficiente. Ellos se limitaron a integrar sus economías nacionales a la economía atlántica. Es decir, liberalizaron los mercados de mercancías, pero no los mercados de los factores de producción (el de la tierra, el de la mano de obra y el de capitales). Estos mercados de factores se quedaron cercados por antiguas barreras de la estructura social. Basta con mencionar tan sólo la propiedad eclesiástica de tierras, el peonaje y el sistema de créditos que frenaban la modernización tanto organizadora como tecnológica de la producción. La sola apertura comercial de los mercados domésticos de mercancías a la economía atlántica no podía inducir al crecimiento económico, como pensaban los liberales. Tampoco fueron suficientes los intentos de fomento y proteccionistas de los conservadores.

Para *España* la pérdida de la mayoría de sus colonias hispanoamericanas tuvo efectos económicos y produjo transformaciones sociales y políticas que fueron en su totalidad sumamente profundos. El comercio exterior sólo recuperó lentamente mercados compensatorios sobre todo en Francia, Gran Bretaña, Cuba, Estados Unidos y, a partir de los años 1830, otra vez en las repúblicas hispanoamericanas (véase Prados de la Escosura 1982).

Después de las Guerras de la Independencia la hegemonía británica con su concepto del *free trade* no pudo penetrar automáticamente en los nue-

vos mercados liberados de América Latina. William Mathew analiza en este volumen el *comercio británico* y las tarifas aduaneras en las tres primeras décadas de las repúblicas bolivarianas. Llega a la conclusión que especialmente Colombia, Venezuela y el Ecuador sólo absorbían una cantidad insignificante de todas las exportaciones británicas para América Latina, cantidad todavía menor si se la calcula *per capita* de la población. Por lo tanto, las tres repúblicas no podían ser víctimas importantes del *informal imperialism* de Gran Bretaña. Para interpretar la dependencia exterior de las repúblicas bolivarianas en las tres décadas hasta la mitad del siglo XIX, Mathew propone el concepto de *interimperium*; sería una época situada entre la época colonial y la del *informal imperialism* más evidente. Las tarifas aduaneras tenían simultáneamente dos objetivos primordiales y siempre representaban un compromiso entre estos: la finalidad de proteger, con medidas arancelarias, su producción industrial, agraria y minera, así como la de recibir ingresos para el Estado, tan necesarios para los gastos militares. En las provincias del interior los altos costos de transporte al igual que otros obstáculos constituían muchas veces una mayor barrera para el comercio exterior que las tarifas aduaneras.

El comercio exterior de *Francia*, que en 1780 en su totalidad era igual al de Inglaterra, descendió hasta alcanzar 40 años después tan sólo la tercera parte del británico. Las razones principales de esta exorbitante contracción, analizada por Jürgen Schneider, eran la Revolución Francesa y las Guerras Napoleónicas, la pérdida de Haití, el bloqueo continental así como la política proteccionista en Europa a partir de 1815. En sus intentos de buscar mercados nuevos en América Latina, los comerciantes y empresarios franceses se encontraron con la fuerte competencia de comerciantes ingleses, norteamericanos y alemanes.

*Norteamericanos y alemanes* ya tenían acceso al comercio exterior de Venezuela, según analiza Rolf Walter, a partir del sistema del “comercio neutral”. Los comerciantes y las mercancías norteamericanos predominaban en las importaciones venezolanas hasta la mitad de los años 1820. Fueron reemplazadas entonces por mercancías danesas hasta 1831–32, por británicas hasta la mitad de los años 1840, otra vez por norteamericanas hasta los años 1870, así como por alemanas a partir de entonces. Con las mercancías vinieron también los comerciantes de esas naciones.

Durante las Guerras de la Independencia los puertos de las *islas del Mar Caribe*, estudiados por Hermann Kellenbenz, especialmente los de Haití, los de las islas inglesas, holandesas y danesas, jugaron un papel importante para los comerciantes europeos. Servían como puntos de apoyo y puertos de escala para aprovisionar a los insurgentes en Hispanoamérica

con créditos, víveres, armas y hombres, y también servían como base para el contrabando después de la independencia. Vencidas las tropas españolas, muchos comerciantes europeos, entre ellos varios aventureros, abandonaron las islas del Mar Caribe logrando establecerse en posiciones privilegiadas en los centros comerciales de Hispanoamérica, sobre todo en la Gran Colombia.

El origen de la *deuda exterior* del gobierno central de la Gran Colombia proveniente de la Guerra de la Independencia y de los dos primeros empréstitos ingleses de 1822 y 1824, lo estudia Reinhard Liehr. Las razones del endeudamiento exterior fueron los presupuestos deficitarios provocados por la abolición o la reducción de muchos impuestos y cargas coloniales, la insuficiencia de nuevos impuestos y la incontrolada expansión de los egresos militares, sin olvidar la razón de los altos costos de los empréstitos contratados en el mercado doméstico de capitales. Al no pagarse, en general, los intereses vencidos, iba creciendo continuamente la deuda externa y la interna, reduciendo las posibilidades de los gobiernos sucesores de Nueva Granada o Colombia, Venezuela y Ecuador de inversiones productivas en fomento de sus economías nacionales. Centenares de inversionistas británicos que eufóricamente habían adquirido bonos de los dos primeros empréstitos exteriores de la Gran Colombia perdieron parte de sus ahorros, y varios comerciantes y comerciantes banqueros involucrados en los negocios de estos empréstitos se fueron a concurso.

Resumiendo el *comercio exterior* de los diferentes países latinoamericanos entre 1810-50, Jürgen Schneider llega a la conclusión de que aproximadamente la mitad de las importaciones provenía de Gran Bretaña, seguido por las importaciones de Francia, de los Estados Unidos y de los puertos alemanes. Fueron las exportaciones y las importaciones las que impulsaron la reactivación de las diferentes economías después de las Guerras de la Independencia. Las importaciones de productos manufacturados, sobre todo tejidos ingleses, condujeron en algunas regiones a la contracción de la industria textil tradicional. Sin embargo, en las regiones del interior ésta siguió existiendo, protegida por tarifas aduaneras y por los altos costos de transporte que limitaron la competencia de tejidos extranjeros. Para el período entre 1826 y 1847-56 Schneider puede probar con el caso del comercio exterior de Francia que los *terms of trade* mejoraron en favor de los países latinoamericanos. Al depender de estructuras productivas que todavía ofrecían condiciones bastante limitadas para una industrialización, la expansión de los sectores orientados a la exportación fue la única vía que vieron los grupos dirigentes de los diferentes países

latinoamericanos para desarrollar y modernizar las economías de sus naciones. Es decir, el único camino de desarrollo resultó ser la integración de sus países como economías exportadoras en el mercado internacional. Por otro lado, las importaciones de productos manufacturados en los países latinoamericanos contribuyeron a superar, según la teoría del *vent-for-surplus*, en los países en proceso de industrialización la estrechez de sus mercados domésticos, absorbiendo los excedentes de las mercancías producidas.